

啤酒旺季已去 白酒势头渐好

记者:安卿超 文图



时隔两周,近日,记者走访各大商超,发现不同类型酒水销售稍有变化。啤酒业成绩下滑,红酒持续不变,白酒销售渐好。

记者再次走进市中区振兴路段某大型购物商场,发现货架上琳琅满目的酒水品牌“价格战”依旧坚挺,“促销”、“优惠”、“买二赠一”等字眼随处可见。酒水区的导购员告诉记者,近日,白酒销售比之前要好,时不时有顾客来询问价格或者是选购酒水。刚说着,一位老大爷走过来,向导购咨询一箱“贵州茅台镇封坛原浆”价位,导购说:“80元一箱”。大爷没多考虑,直接让导购把一箱酒搬进购物车。“大爷,怎么买那么多酒?”记者问。老大爷笑呵呵地说,“我看着这酒搞活动实惠,就多买几瓶,平日里,我就喜欢吃饭时喝点小酒,现在天凉快了,喝点酒舒服。”“导购员说道,”现在

刚迎来白酒销售的旺季,趁着还搞促销,买酒的人渐渐多了,前几年这时候,消费者都是成箱成箱的买或是团购,不是商务用酒就是请客送礼,现在,买酒的多为自用,买的不多,一瓶、两瓶,像大爷买一箱的也不常见。但是,虽买的数量少,但买酒的人多,一天下来卖的也算可以,再过一段时间,临近中秋、国庆,那买酒的人才多呢。”

不仅商超白酒好卖,专卖店的销售更是惊人。记者电话采访万兴酒水的宋经理,他表示,10天左右的时间,卖了一万多箱泸州老窖。

在夏季,首选主角是“啤酒”,在这个时节,销售略显“尴尬”。导购员表示,啤酒的旺季已经过去了,现在买啤酒的人已经越来越少了,即使买也买的少,不像夏天,只要有促销力度大的品牌啤酒,就不愁卖

的。前段时间,有一款啤酒一瓶卖一元,很快便抢购一空。现在不行了,即使有几款酒仍旧促销,但是,很少有人问津。

记者在啤酒区待了数分钟,一对年轻人推着购物车在货架前驻足,男生在几款啤酒前选来选去,身边的女孩一直催促他离开,不让买,嘴里还嘟囔着:“天都冷了,你还买什么啤酒。”最后,他草草地选了两瓶便离开了。

红酒区更是无人问津,记者足足在此处呆了10余分钟,也未见人逗留。记者采访了多年从事红酒销售的杨先生,他表示:“前几年,白酒走下坡路,确实是红酒崛起的好势头,许多酒商看到势头,纷纷从事红酒业,只顾利益不顾质量,最后,使得整个行业进入瓶颈。现在,许多消费者不敢随便买红酒,买国外的吧,价格贵不说,担心买到假酒或者是灌装酒,买国内的一些酒水,口感不如国外酒庄酒醇正。作为我们经销商相当为难,不知如何向消费者推荐,即使推荐了,有些不熟悉的顾客认为‘老王卖瓜自卖自夸’,我记得前两年,每年新增的红酒行有四、五家,现在回头看看,能够坚持下来的又有几家。”



对啤酒的三个误解



误解一:啤酒导致“啤酒肚”

一说到啤酒,人们自然而然地就会联想到“啤酒肚”,所以很多人为了减肥或者保持体形,对啤酒一滴都不沾。其实,“啤酒肚”的出现,可能是营养不良的一个信号,并不是啤酒导致的发胖,啤酒的材料中其实不含使人发胖的成分。一杯啤酒的热量,只有150卡路里,一杯啤酒的脂肪也只有0.3克。调查发现:啤酒中的啤酒花,使啤酒具有苦味和香味,同时也具有健胃和利尿作用。

喝啤酒导致大肚腩的误解,其实是来自高热量、高脂肪的下酒菜(如:花生、薯片、炸鸡翅膀等)。

如果爱喝酒,却不想有大肚腩,喝酒时就得减少食用高热量和高脂肪的下酒菜,并且常做运动,就不会有“啤酒肚”了。

误解二:啤酒引发心脏病

医学家们发现,每天适量饮用啤酒,不但不会引发心脏病,还可以降低血压,减少胆固醇,减少心脏病发作的危险。

英国伦敦大学的马丁·波巴教授对啤酒大国捷克的男子饮酒情况进行了调查,结果发现,成年男子每天饮用不超过2品脱(1品脱约合0.586升)啤酒,能有效降低心脏病发作的危险。而美国的科学家们宣称,用来酿制啤酒的蛇麻子中,含有对抗低密度脂蛋白(俗称坏胆固醇)的物质,因此,喝适量的啤酒,将能降低患心脏病的可能性。另外,啤酒中含有丰富的维他命B6,能够有效防止身体产生引发心脏病的高半胱氨酸。从而降低心脏病的发病率。

误解三:啤酒导致糖尿病

很多糖尿病患者因为害怕血糖升高,对啤酒碰都不碰,然而适量地饮用啤酒还能起到预防糖尿病并发症的作用。

美国一项以47000名男性为对象的调查发现,喝适量啤酒的人,患上糖尿病的概率比完全不沾啤酒的人低40%到45%。日本秋田县的一家啤酒研究会的研究也发现,让啤酒花产生苦味的成分是阿尔法酸,具有预防糖尿病并发症的效果。如果饮啤酒过多,患者就可能出现低血糖反应。

啤酒中含有丰富的维他命B1、B2和B6,也有少量的蛋白质、钙质、镁、磷、钾和叶酸,因此,许多医学研究显示,若懂得节制,喝适量的啤酒对健康不但没有害处,还有一定的保健作用。那么,喝多少才算适量呢?科学家们建议,每天喝啤酒不超过3罐,也就是900毫升。

大闸蟹与红酒的美丽邂逅

大闸蟹、红烧肉,配上炒螺丝,抓上一只农家自养的土鸡煲汤,钓起一条扁鱼尝尝鲜,或者拔几棵地里的新鲜蔬菜,记忆中的儿时,家里似乎在每年的中秋之后,总要准备上这么一桌。只是现在生活节奏快了,和父母吃饭的时间也少了。山珍海味,似乎都及不上这样的一桌上海农家本帮菜。

当然,大多数人觉得味道最好的,还是最后的“压轴”——阳澄湖大闸蟹。橙黄油亮的大闸蟹隔着竹笼一起入水蒸,上桌时还冒着热气。掰开蟹身,一口咬下雌黄膏,满口是浓郁的膏黄和蟹肉的甘甜。听老板说,这里的大闸蟹是用地下井水饲养的,所以齿间总有回甘。个人感觉,不蘸醋更能品出其中的鲜味。平常这个时候,上海人家总会端上两蛊温过的黄酒。可惜,虽然过年时也喝黄酒,凑个年氛,但却从来对这种糯米酒没甚好感。最近工作上接触葡萄酒多了,尝过一些半干型的白葡萄酒。酒中的微许甘甜正好中和了姜葱的味道,清冽的水果酸味更能凸显出蟹味。喝来,倒是与这个时节、口味颇相称。如果不似我这样有偏甜的口味,可以尝试一下闻起来果甜味重的干型葡萄酒,像莫式卡托(Muscato)或者长相思(SauvignonBlanc)都是不错的。而且白葡萄酒酸酸的味道还能使原本浓油赤酱的上海菜变得清爽许多。

吃过大闸蟹陪红酒后,你就自然能发现,虽然黄酒持蟹是风雅的情态,但是葡萄酒配蟹,也自有多情的回味。



1888元的现金红包,二等奖为88元的微信现金红包,三等奖为8.8元的微信现金红包,获奖概率为99.99%,兑奖时间从即日起生效到2018年12月31日截止,活动区域除港澳台外,全国有售地区均有效。

万兴酒水的宋总表示,针对这次“购酒返红包”活动,对于消费者来说是受益的,获奖概率比较大,相当于,买了一瓶酒又返回数元或几十元,这也是惠民的一种形式。

虽然近几年白酒销售遇冷,但是,宋总对于泸州老窖的销售却有信心。他说:“泸州老窖作为我们当地消费者喜爱品牌之一,一直备受青睐与眷顾,市场销售良好。此次活动邀请来的除了常年选择泸州老窖的爱酒人士,更多的是我们核心客户以及进货商。他们都是为中秋、国庆双节的用酒提前做准备,近日,厂家将在节前出台政策,给予我们经销商相应的购货支持,也是为了在产品涨价之前,照顾我们客户。”

8月31日,万兴酒水在市中区鱼鲜美酒店举行“泸州老窖特曲中秋国庆联谊会”活动,来自社会各界的400余名嘉宾亲临现场,更有枣庄书法名士前来助场,并在现场挥毫泼墨,为活动带来一股高雅之气。

据了解,此次活动是泸州老窖核心客户、经销商、社会各界爱酒人士的一次大联欢,意在为中秋国庆两节的订货做准备,同时借此机会,向消费者推出泸州老窖特曲“惠民”活动,只要购买泸州老窖特曲,就有机会获得红包大礼。

走进活动现场,映入眼帘的是两旁的红色广告海报,上面标有泸州老窖特曲主打的两款产品,泸州老窖特曲500ML52°与泸州老窖特曲500ML38°。此次活动的力度之大,简直让人咋舌,记者看到,泸州老窖特曲将推出360万瓶投入市场做活动。

据了解,购买这两款酒的消费者可根据参与流程所示领取奖项。一等奖为



据了解,随着茅台、五粮液等酒水巨头纷纷涨价,泸州老窖作为名酒“元老”,即将步入后尘。宋总表示,泸州老窖将推出新品,这意味着价格上涨。之前消费者接受价格是990元,调整后的价格应该在1000元以上。